



江西发布 重点招商引资项目

1月17日,江西省发改委发布《2019年江西省重点招商引资项目册》,共推出涉及重大基础设施、产业、国企改革等三大领域的1387个项目,总投资14058亿元。

据了解,以交通、水利、能源、城市基础设施等为主的重大基础设施领域,共推出69个招商引资项目,总投资664.32亿元,其中包括投资额达60亿元的吉安县桐坪航空产业园项目。

在产业领域,围绕节能环保、新能源、生物和新医药、新一代信息技术、航空等战略性新兴产业,生态休闲旅游、健康养老、文化创意等现代服务业和特色农业、生态农业、休闲农业等新型农业,共推出1248个招商引资项目,总投资额达11186.27亿元。

在国企改革领域,共推出70个招商引资项目,总投资2207.77亿元,其中包括新钢集团层面混合所有制改革、省水务集团混合所有制改革等。

北京宣布 2019年产业疏解计划

近日,北京市京津冀协同办副主任刘伯正在北京市十五届人大二次会议上表示,北京市今年将严格执行2018年版新增产业的禁止和限制目录,将继续调整退出一般制造业企业300家以上,疏解提升市场50个,物流中心16个,建设提升便民商业网点1000个。继续推进北京电影学院、北京信息科技大学新校区建设,加快天坛医院老院区疏解腾退,推进同仁医院亦庄院区二期、北京口腔医院整体迁建等项目建设。

北京市国资委副主任刘高杰表示,2018年北京市国资委系统统筹推进市管企业完成疏解整治项目590处、面积198万平方米,疏解退出城六区二级及以下企业100户,转型升级改造市场24个。

截至目前,北京疏解一般制造业企业累计超过2600家,疏解提升市场超过580家,动物园、大红门等区域性批发市场完成撤并升级和外迁。

2019年是实现京津冀协同发展中期目标承上启下的关键之年。北京将着力在推进非首都功能疏解、支持雄安新区规划建设、城市副中心高质量发展、生态环境联防联控、基础设施一体化建设、产业协作等方面取得新突破,为实现京津冀协同发展中期目标迈出坚实步伐。据悉,北京今年将按照新增产业禁限目录,调整企业退出一般制造业。



更多招商信息请访问中国招商周刊网页



贵州创新机制实现产业招商大突破

■ 贵文

“多彩贵州拒绝污染”。2018年,贵州省产业大招商取得大突破,引进了一批成长性好、技术含量高的优强企业。这些得益于贵州省不断创新招商引资体制机制,借外力,强内功,激发招商引资新动能。

政策先导机制创新

2018年,贵州省投资促进局代省政府起草了《贵州省2018产业大招商突破年行动方案》,成立了贵州省产业大招商工作领导小组办公室,办公室设在省投资促进局。

贵州省领导对产业大招商作出专门批示,主持召开了全省2018产业大招商突破年行动动员部署电视电话会议并作动员讲话,这是贵州第一次以省委、省政府名义组织动员产业大招商。

省委、省政府领导的率先垂

范为全省招商人树立了标杆。“省带头、市(州)推动、县落实”的工作机制推动着产业大招商突破年行动和营商环境集中整治行动快马加鞭。

为整合干部队伍资源,省投资促进局五大招商攻坚专班和营商环境整治专班应运而生,“专班+省直行业部门+市州+行业中介机构+重点企业”招商推进机制迅速确立,同时,9个市州和贵安新区组建了“政府分管领导+行业主管部门+中介机构+重点企业”为主要成员的产业招商专班59个。

大培训、大比武、大推介、大攻势、大整治、大督查……一系列行动不断掀起全省招商引资新的高潮,招商工作态势前所未有的。

2018年,全年全省引进省外项目7317个,实际省外到位资金首次突破万亿大关,达到10128亿元,同比增长15%;全年引进五大产业项目5531个,占全省的75.6%,较2017年提高了22.6个百分点,全面超额完成年初设定

的奋斗目标,实现了产业招商大突破。

产业招商按图索骥

从2017年506万把吉他他在正安县诞生,到2018年累计引进吉他产业链项目29个,合同投资额49亿元,正安县基本形成了集吉他配件生产、加工制造、包装、仓储物流、营销贸易为一体的全产业链发展集群。

从茫然无绪到按图索骥,贵州紧盯先进生产力、产业链、高科技、对口帮扶城市等重点领域,深入开展全省产业链招商研究分析,建立项目库、政策库、目标企业库、客商信息库、专家智库,绘制全省优势资源、优惠政策、优选招商对象+产业链的“三优+产业链”招商作战地图,推动产业招商实现按图索骥。

同时,与北京青核桃、上海私享桥等7家专业机构签订《投资促进合作框架协议》,委托汇金资本、浙江美麟、江苏洲际、深

圳中商智库、深圳市产业转移促进中心等5个专业机构,开展10条细分产业链龙头及配套项目的策划编制,开展产业链精准招商对接万次以上。

2018年“贵州省利用大数据精准招商平台”建设,完成收集了国内1103万家优强企业投资需求数据信息,成功匹配筛选出3739家企业作为精准招商目标企业。

用精准招商助力精准扶贫,贵州通过组建省级农特产品深加工专班,全省500亩大坝及农产品深加工产业“三优+产业链”作战地图编制完成,推动贫困地区重点围绕蔬菜、茶叶、生态家禽、食用菌、中药材等农业产业化和劳动密集型产业领域开展精准招商。

2018年,贵州充分利用省外开放平台开展专题招商,启动“万次洽接、百链建强、千企落地”产业大招商夏秋攻势,围绕2个至3个主导产业链补链强链100余条,引进优强企业1000多户。



产业园区招商六步走战略

产业园区招商是一项艰巨而长期的工作,不可能一蹴而就。所以这就注定产业园区招商是一个长期的过程,必须要制定长期的产业园区招商策略。

第一步:明确产业园区招商的目标。产业园区招商的目的就是为了吸引投资者,所以产业园区的招商目标就是要让企业知道园区,找到有需求的企业并吸引他们来投资建厂。明确了这一目标,就为下一步招商工作的展开指明方向。

第二步:产业园区的定位要科学。明确的招商定位方便招

商人员在寻找合作企业时更具针对性,提高项目落成率。以发展制造企业为例,这些企业对地理位置要求更高一些,这就涉及物流、配套等因素。这就要求考虑到园区自身的地理位置是否具有相对的优势。

第三步:产业园区销售策略要灵活多样。折扣策略:在土地出让方面,土地可以对外报价稍高点,根据企业土地需求量来适当调整价格范围,在大需求量上给予一定的价格优惠,这会在心理上让企业满足。价格上涨策略:在一期土地销售成绩渐显的时候,产

园区相对比较成熟,土地的价格这个时候就能选择做一上浮的规划,以弥补部分折扣所损失的利益。

第四步:产业园区合作方式要多样化。产业园区的目标就是提供多样化的合作方式,尽最大的努力满足企业不同的需求。土地出让:对有土地需求的企业,以土地的形式出让给他们。厂房租售:规模稍微小点的企业,或者说不需要土地,只对厂房有需求,园区可以建好厂房以后再提供给他们。

第五步:产业园区广告宣传要多渠道进行。在宣传方式

上,最为便捷的就是在网络宣传,产业园区可以自建网站,也可以在其他的专业招商网站刊登。另外,招商手册和单张广告等费用比较低而且一般都是投递给目标客户,起到的效果也较好。最后,对媒体和活动一定要进行监测,而且提交评估报告,以便随时调整策略。

第六步:产业园区要做好后续的跟踪服务。首先,要在第一时间了解客户的问题和意愿。其次,要清晰地认识别人,一定要研究其他产业园区招商成功的经验和失败的教训,这样自己才会少走许多弯路。